

LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE ETKİN SATIŞ VE SATIŞ TEKNİKLERİ

Eğitimin Amacı:

Lojistik sektöründe artan rekabet ve zor pazar şartlarında satıcılara ve satış yöneticilerine modern satış yöntemlerinin kazandırılarak bu alandaki gelişmelerin paylaşılmasıdır.

Eğitimin İçeriği:

Rekabetin gün geçtikçe hız kesmeden şiddetini artırdığı pazar koşullarında potansiyel müşterilere rakiplerden önce ulaşılması ve rakiplerin ürün ve hizmetleri yerine bizimkileri tercih etmelerinin sağlanması bir dizi sistematik çalışmayı gerektirmektedir.

Deyim yerindeyse, şirketlerin ön cephede savaşan erleri olan satıcılar, pazardaki müşterilerle sürekli bir arada oldukları için rekabet üstünlüğü sağlanmasında önemli bir yere sahiptir.

Eğitimin Şekli:

Satış eğitiminde hem teorik hem de uygulamadan örnekler ve vaka çalışmaları ile zenginleştirilmiş bir eğitim içeriği bulunmaktadır

Eğitmen: Prof. Dr. Emrah CENGİZ

Eğitimin İçeriği:

Lojistik Sektörü ve Hizmet Yönetimi
Lojistik Sektöründe Satış Dinamiklerine Genel Bakış
Lojistik Sektöründe Pazarlama, Satış ve Müşteri İlişkileri Kavramları
Yeni Rekabet Koşullarında Etkili Pazarlama ve Satış Yönetimi
Satışçılıkta Eski ve Yeni Yaklaşımlar
Müşteri İlişkileri ve Satış Ortamının Yaratılması
Kişisel Satışın Pazarlamadaki Yeri Ve Önemi
Satış Amaçları ve Satış Stratejisi
Satış Görüşmelerinin Stratejik Ve Taktik Planlaması
Satış Sürecinin Aşamaları
Satışçılık Becerileri
Satışçılıkta İletişim Yeteneğinin Önemi
Satışçının temel fonksiyonları
Satışçının, Satış Sürecinde Beğenilen ve Beğenilmeyen Yönlerinin Analizi
Satış Engelleri
Satış Temsilcisi Değerleme Kriterleri
Lojistik Sektöründe Hizmet-Fiyat Teklifleri
Lojistik Sektöründe Karşı Satış Atakları
Lojistik Sektör Uygulamaları
Vaka Çalışmaları

Etkinlik : "LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE SATIŞ TEKNİKLERİ"

Eğitim Süresi : 09:30 – 12:30 / 13:30 – 16:30

Eğitim Ücreti: UTİKAD üyeleri ve öğrenciler için **125 TL + KDV**
Üye olmayan kişi ve kurumlar için **155 TL + KDV**

Önemli Not: Katılımcı sayısı 12 kişi ile sınırlandırılmıştır. Kesin kayıt için

T. Vakıflar Bankası Florya Şubesi TL IBAN NO : TR49 0001 5001 5800 7296 2715 48 numaralı UTİKAD İktisadi İşletmesi hesabına seminer ücretinin yatırılması gerekmektedir.